Wat vind je zoal terug in dit nummer?

Van zolderverkoop tot professionele handel

Heb je het de buurman al een keertje zien doen, een oude grasmaaier verkopen op het internet? Of heb je zelf al ervaring en wil je wel eens weten hoe de professionals het doen? In beide gevallen ben je aan het juiste adres. Zelfs al wil je enkel een geschenkje kopen in een webshop of op een zoekertjessite. Ook dan kan je veel opsteken uit deze Clickx Extra. Waar kan je je aan verwachten?

Het gaat razendsnel in ons computerwereldje. Enkele jaren geleden stond de professionele online verkoop nog in zijn kinderschoenen, vandaag gaan ook jij en ik online kopen én verkopen. Particulieren zijn in grote getale op de trein gesprongen en bevolken massaal de zoekertjes- en veilingsites. Om spullen te kopen, maar ook om ze weer te verkopen. Ziehier de eenvoudige opzet van deze Clickx Extra: hoe koop en verkoop ik op een efficiënte manier zaken op internet? Wij doen het uit de doeken in drie grote delen. Starten doen we met een degelijke voorbereiding (deel 1). Uiteraard zoomen we ook in op het eigenlijke kopen en verkopen (deel 2). Maar er is ook plaats voor de 'afhandeling' van een (ver)koop (deel 3), met aandacht voor de betaling, de verzending en de juridische aspecten. We overlopen de inhoud in vogelvlucht en reiken je de rode draad aan.

Schoon schip

Heb je al een idee van wat je wil kopen of verkopen? Prima, maar weet je ook wat het waard is? Ken je met andere woorden de marktwaarde van het voorwerp? Of je nu koopt of verkoopt, je moet absoluut een idee hebben van hoeveel je wil ontvangen (of betalen) voor een product dat op de online markt verhandeld wordt. Gelukkig is het niet zo moeilijk om dat in te schatten met onze tips en trucs (vanaf pagina 10). In geen tijd weet je wat je voor jouw rommelzolder kan vragen, of wat een realistische prijs is voor dat felbegeerde item.

Begin je straks aan een eerste koop of verkoop, dan kan je overwegen om dat te doen van op een schoon schip. Daarmee bedoelen we dat je best een goede online identiteit opbouwt. Dat klinkt duur en moeilijk, maar eigenlijk gaat het vooral om een nieuw e-mailadres. Eentje met toeters en bellen, dat overal en altijd raadpleegbaar is en je zelfs op de hoogte brengt als je een zaakje kan doen! Vrees niet, die klus is zo geklaard met onze workshop op pagina 14.

Zoeken & vinden

We hebben een product en een idee van de prijs? Dan gaan we in een volgend dossier op zoek naar het aanbod. We beginnen bij de populairste zoekertjessites en brengen hun aanbod in



Voorbereiden - Dossier

-10-

De waarde van objecten bepalen

Hoeveel is dat waard?



Voorbereiden - Dossier

-26-

Pc-webwinkels gewikt en gewogen

Shoppen zonder aanschuiven

Twintig webshops kritisch bekeken

Allwebsales

Gedeeltelijk Engelstalig

Alternate

Wekt de kooplust op

Codima

Eenvoud siert

Com Technology

Nauwelijks productbeschrijvingen


Kopen & verkopen - Dossier

Kan je rijk worden op eBay?

eBay als melkkoe

Vinylizer – specialist in jazz-elpees

TRUKEN VAN DE FOOR


Kopen & verkopen - Dossier

eBay voor gevorderden

Tools van de veilingexpert

Deel 1: kopen

TOOL: Veilingsluipschutters

TIP: Uitgebreide zoekfunctie

TOOL: eBay-toolbar


Kopen & verkopen - Dossier

Tools en diensten voor e-shops

Plezier als webwinkelier

DESKTOPPAKKETTEN

kaart, op pagina 18. Een bekende naam wil immers nog niet zeggen dat een zoekertjessite ook een goed aanbod heeft. We hebben met andere woorden verder gekeken dan de voorgevel van een website. En ook de verkoperszijde komt aan bod: wat zijn de voorwaarden en de kosten, en hoe zet je zelf producten in de aanbieding op zo'n zoekertjessite? We hebben een en ander ook omgezet in de praktijk en verkopen ons eerste product.

Aan de koperszijde richten we onze pijlen ook op de professionele webshops en gaan we op zoek naar pc's en randapparaten in twintig webwinkels met computermateriaal. Ook zij bieden doorgaans interessante prijzen, en je hoeft nog steeds niet uit je luie zetel te komen. Ons onderzoek leert ons dat we niet alle webshops over dezelfde kam mogen scheren: het aanbod, de prijzen, maar vooral de winkelervaring verschilt fors van shop tot shop. Zo blijkt het niet altijd even makkelijk om correcte informatie te vinden over de aangeboden producten, levervoorwaarden en kosten. Positieve uitschieters zijn er gelukkig ook, te vinden vanaf pagina 26.

Voor je als verkoper aan het echte werk kan beginnen, moet je nog één voorbereidende taak vervullen: je product fotograferen. Dat lijkt makkelijk, maar als je het goed wil doen, dan lees je toch best eerst even onze workshop (op pagina 38). Dat scheelt straks een slok op de borrel wat de presentatie van je product betreft. En een handvol euro's als de biedingen van start gaan…

Let the bidding begin!

Het voorbereidende werk is achter de rug? Dan kan de echte handel beginnen! We beginnen alvast met enkele succesverhalen om jullie wat op te warmen. We laten een paar eBay-gebruikers van het eerste uur aan het woord; mensen die het stadium van de garageverkoop al enige tijd achter zich hebben liggen en intussen professioneel verkopen op de veilingsite. Hoe zijn zij er aan begonnen, en welke gouden raad hebben ze voor ons? Hun verhaal vind je op pagina 44.

Daarna gaan we zelf aan de slag. We doen dat in de eerste plaats op eBay. De keuze voor eBay hebben we vooral gemaakt op basis van de talloze mogelijkheden en de internationale vertakking. In Vlaanderen is ook de veilingsite Yezzz best populair, maar net iets minder uitgebreid. Vrees echter niet, want onze workshop Starten met eBay (pagina 48) kan je in grote lijnen toepassen op elke veilingsite. eBay is immers het voorbeeld voor heel veel andere veilingsites.

Zoals gezegd biedt eBay voor koper en verkoper tal van extra mogelijkheden, en die gaan we verkennen in een praktisch dossier op pagina

54. We gaan na wat snipers, Turbo Listers en veilingmeesters zijn, en vooral wat ze voor jou kunnen betekenen.

Winkeltje spelen

Als je de smaak te pakken krijgt, droom je wellicht hardop van een eigen webshop. Niet onterecht overigens, want zo'n virtuele winkel opzetten heeft eigenlijk niet zo gek veel om het lijf. We bekijken een aantal pakketten waarmee je de klus klaart, maar ook enkele webdiensten die je een groot stuk van het werk uit handen nemen (pagina 60). We gaan ook zelf aan de slag met een workshop ShopFactory (pagina 66). Die software krijg je als Clickx-lezer gratis bij dit nummer, en moet volstaan om alvast te proeven van het leven als online handelaar. Want vergis je niet: van zodra je virtuele winkeldeur geopend is, begint het echte werk pas! Dat zal je ook merken in ons volgende deel...

Afhandelen

Een koop of verkoop eindigt niet bij het hoogste bod. Eigenlijk begint het daar pas voor de verkoper, die uiteraard zijn centjes wil zien. Wat zijn de mogelijkheden, aandachtspunten en oplossingen voor een veilig betaalverkeer, bekeken vanuit kopers- en verkoperstandpunt? De antwoorden staan klaar op pagina 72.
Ook de verzending verdient de nodige aandacht. Niet alleen de oude vertrouwde Post kan jouw goederen tot bij de koper brengen, of de gekochte goederen bij jou. Ook koeriers en de afhaalpunten van Kiala komen in aanmerking voor het verzenden van producten. Dat maakt een prijsvergelijking er uiteraard niet makkelijker op. Daarom hebben wij op onze site voor jullie een rekenblad klaar staan. Hoe je ermee aan de slag gaat, lees je in het dossier op pagina 78.
In het derde en laatste dossier van het gedeelte 'Afhandelen' bekijken we enkele juridische vraagstukken. Hoe zit het eigenlijk met de garantie op producten die je online koopt in België of in het buitenland? Maken we een onderscheid tussen particulieren en zakelijke verkopers? Moeten deze laatste BTW aanrekenen en een factuur afleveren? En wat vindt Vadertje Staat eigenlijk van ons online handeltje? Advocatenpraat dus, maar wel verteerbaar geserveerd op pagina 84.
Afsluiten doen we met een luchtige uitsmijter. Dat wordt deze keer een overzicht van de gekste items die wij vonden tijdens onze talrijke zoektochten langs virtuele uitstalramen. Om duimen en vingers bij af te likken.

Veel leesplezier met deze Clickx Extra, én succes met je (ver)koop!


Afhandelen - Dossier
-72-
Veilig en snel betalen op internet
Betaal-garantie
Traditioneel betalen
-73-